株式会社エクサウィザーズ
第8回定時株主総会 株主様からのご質問

定時株主総会の開催にあたり、株主の皆様にお寄せいただきました質問につきまして、以下のとおり回答とともにその要旨を公開します。なお、ご質問の内容が、個人のプライバシーの侵害となる可能性がある場合や、今回の議事とは関係が薄い内容であった場合、更にご質問者以外の権利・利益を侵害するおそれがあると判断させていただいた場合等は、ご質問原文の修正、回答の差し控え等をさせていただくことがあります。

【インターネットを通じて事前にお寄せ頂いたご質問】

1	<p>株価は会社の実力を示していると考えているが、現在は公募価格の半値圏内となっている。現経営陣は現状の株価に対しどのように考えているか知りたい。</p> <ul style="list-style-type: none">・ 株価については市場における投資家様の評価であり、当社からその妥当性について申し上げることは適当ではないと考えています・ しかしながら、現在の株価は満足の行く水準ではなく、いち早く改善したいと思っております・ 社会課題の解決を通じた企業価値の向上と業績の向上が結果的に株価に反映されるものと考えており、経営陣一同今後とも社会課題に向き合い、株主の皆様へ報いることができるよう、邁進していきます
---	---

【ご来場の株主様より頂きましたご質問】

1	<p>春田社長について、著書の内容等から後方からサポートするような経営スタイルの方だと考えていましたが、ご自身が社長として前面に立つことになり、今後ご自身の役割にどのような変化があると考えていますか。</p> <ul style="list-style-type: none">・ 役割の変化はありましたが、一貫して社会貢献を通じた企業価値の向上を重要な課題として考えています・ 加えて、社長就任後は会社全体のあり方に目を配る役割が大きくなったと考えています。従前から事業戦略の検討等を行ってまいりましたが、現在は戦略を直接従業員に伝える役割も担っており、自身が何を考え、どのような成果を生み出したいのか、仕事に対してどのように取り組んでほしいか等を話すことを大事にしています・ また、従業員に多くの経験をしてもらえる箱を作ることが自身の仕事と考えており、ステークホルダーの皆様にもご協力・ご参加いただきながら、この箱をできるだけ大きくし、社会に貢献したいと考えています
2	<p>社外取締役に2023年3月期を総括してのコメントをいただきたい。また、今後の意気込みを伺いたい。</p> <ul style="list-style-type: none">・ 社外取締役を代表して、新貝取締役からご回答いたします (新貝取締役より)・ 社外取締役の役割は一義には執行側への監督・助言ですが、一方で、以前米国のスタートアップにおいて社外取締役を務めた経験から、スタートアップの社外取締役の役割はそれだけにとどまらないと考えています・ 取締役会の活動を振り返ると、当社の社外取締役は多様なバックグラウンドを持っており、同じものを多角的な視点で見て検討することが可能であると考えられます。また、社外取締役がこれまでの経験と当社で得た新たな学びを組み合わせ、執行側と協力しあうことで、より良い企業戦略、企業文化を作ることができると考えています

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 特に、企業価値向上の源泉は企業文化を体現する従業員一人ひとりであると考えており、私たち社外取締役は、自身が持つ多様な経験やネットワークを活かし、会社と従業員に対し様々な機会を提供していきたいと考えています
3	<p>石山前社長は決算説明会等で、いつでも黒字化が可能であるとおっしゃっていたが、進捗はどうなっていますか。また、以前時価総額 1 兆円を目指すとのお話もされていましたが、中長期的に実際に 1 兆円を目標としているのでしょうか。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 黒字化の時期を明言することは控えますが、決算説明会等でお話ししている通り、すでに AI プラットフォーム事業は黒字化しています ・ AI プロダクト事業については、中長期的な成長を見据えて必要な投資を行っている段階です。特に、exaBase Studio や生成 AI を活用した新規プロダクトへの投資を重点的に行っております ・ 時価総額の目標については、これまでに当社経営陣が経営に携わった企業の時価総額を超えていきたいという想いを表した数値であり、中長期的な事業成長の先にあるものと考えております
4	<p>2024 年 3 月期の業績見通しについてお伺いしたいです。売上高 70 億円について、セグメントごとの内訳を知りたい。特に AI プロダクト事業については、プロダクトごとにどの程度の売上を見込んでいるかを教えてください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 売上高 70 億円との見通しのうち、約 80%が AI プラットフォーム事業、約 20%が AI プロダクト事業によるものと想定しています ・ プロダクトごとの売上計画につき詳細は開示しておりませんが、AI プロダクト事業の売上は exaBase アセスメント & ラーニングによるものが中心になると考えています
5	<p>2024 年 3 月期の売上高の見通しには、新規プロダクトや他社の買収等によるものも含まれているのでしょうか。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ いずれも含んでおりません ・ 生成 AI 等を用いた新規プロダクトについては、費用のみを利益計画に織り込んで策定しています
6	<p>国内でも大規模言語モデルを開発する企業が出始めましたが、国産の AI や大規模言語モデルについてどう考えていますか。また、AI 市場の今後と、その中での当社の立ち位置についての考えも教えてください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 国内企業が大規模言語モデルを自社開発する理由は、日本語による開発が容易になる等のメリットがあることだと思われませんが、現在当社では 0 から新たな大規模言語モデルを開発することは考えていません ・ Open AI による GPT など、AI 市場において先行するオープンソースのサービスを活用することで、自社サービスの開発・提供の効率化が可能であると考えています ・ 今後、AI 業界全体として、オープンソースを自社サービスと組み合わせていく開発手法が主流になると考えています
7	<p>AI サービスを展開する企業は規模にかかわらず増えていますが、競合となる企業を教えてください。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 特定の業務の効率化を行う AI サービスを提供する企業は大手・ベンチャーとも増えていますが、当社のように顧客企業の生産性向上にトータルで向き合う事業を展開する企業は多くないため、具体的な競合として想定している企業はありません ・ なお、当社は現在 IR アシスタント等の GPT を活用したプロダクトの提供を進めていますが、これらは企業の生産性向上を実現するための一つの入り口という位置づけです

8	<p>2023年2月に行った業績予想修正は大型顧客における投資計画の変更に起因するものと理解していますが、このような事業環境変化によるリスクについて、他にどのようなものが考えられますか。例えば、強力な競合企業が現れる、AI技術に対し何らかの規制が行われる等でしょうか。</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ・ AIプラットフォーム事業における顧客数は増加しているものの、まだ上位顧客からの売上割合が大きく、この点は依然としてリスクとなりうると考えております。主にAIプロダクト事業の成長により顧客の多様化を図り、このリスクを軽減していきます ・ AI技術に関する規制は適切に行われるべきと考えており、当社でも社内でガイドラインを整備し、運用しています。引き続きAIの安全な利用に関する情報を常にキャッチアップし、事業に反映してまいります
9	<p>上場時に親引けを行った株主がすでに大株主ではなくなっているように見受けられますが、大株主でなくなった理由を教えてください。</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 個別の株主様の状況について言及は致しませんが、市場や各株主様の状況によっては当社株式を売却されることもあるかと存じます。これからもできる限り多くの株主様に長期に保有していただけるよう、皆様と向き合っていきたいと思っております
10	<p>当社のサービスは海外市場でも展開できるものだと考えていますが、円安の影響は当社業績に対しどう働くのでしょうか。</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当社は海外展開も視野に入れて事業を展開していますが、海外向けのサービスはまだ発表できておらず、現状では為替影響はほとんどありません
11	<p>当社は多くの企業と提携しているが、多くの提携を行えるのはマルチモーダルで事業を展開しているからでしょうか。</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ・ まず提携戦略については、当社の強みが活かせる方法の一つと考えています ・ マルチモーダルでの事業展開は当社の強みの一つですが、社内に異なる領域の専門知識を持つスタッフが在籍し、彼らの専門知識を組み合わせた事業展開ができることも強みの一つであり、大きな顧客基盤を持つ企業と提携することで、その強みをより発揮できると考えています
12	<p>海外展開について、具体的なタイムラインを教えてください。</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 具体的な計画はまだありませんが、先述のような提携戦略の中で海外展開も検討しうると考えています
13	<p>海外進出を視野に入れているとのことですが、国内よりも競合が多く、言語の壁などもあることから、事業運営に多大なコストがかかるのではないかと懸念されています。海外進出のメリットは何でしょうか。</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ・ おっしゃる通り海外のほうが競合となる企業は多いと思われそうですが、その分新規のパートナーとの協業の機会等も多いことがメリットであると考えております ・ 費用対効果も含め、時期や方法を慎重に見極めながら検討していきたいと考えております

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、当社への理解を深めていただくために、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘またはそれに類する行為を目的として作成されたものではありません。
- 本資料に含まれる業績予想等の将来に関する記述（当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれますが、これらに限られません。）は、本資料の発表日現在における当社の判断及び利用可能な情報等に基づくものであり、将来の業績等を保証するものではなく、様々なリスクや不確実性を内包するものです。実際の業績等は、環境の変化などにより、予想と異なる可能性があることにご留意ください。
- 当社は、本資料の発表日以降、本資料に含まれる情報に変更または変動があった場合であっても、本資料の記述を更新または改訂し公表する義務を負うものではありません。
- 本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもこれらを保証するものではありません。